

NIPPO
執行役員関東第一支店長

なかはし せいじ
高橋 誠治氏

支店長



顧客のニーズを的確に

東京、埼玉、神奈川、山梨の4都県を管轄する支店のトップに就いた。「先輩たちが築き上げてきた信用や信頼、技術をしっかりと継承しながら持続的な発展を目指したい」と抱負を語る。そのためにも「安全第一で風通しの良い明

で競争の激化も予想されるが

「顧客のニーズを捉えたキラリと光る提案」で受注獲得を目指す。官庁工事も培ってきた技術提案力を最大限に発揮。リニューアル工事を含め、国土強靱化や防災・減災対策を中心に受注拡大を狙う。

「4週7・5休」の達成を目標に掲げる。「事業所全体で労働時間や休日の取得率などを見える化し、一歩一歩蓄実に前進させたい」。

全国最大規模の支店運営を任され、最近意識している言葉が作家・吉川英治の名言「われ以外みなわが師」。豊富なスタッフに支えられ、これまで経験が少なかった営業以外の部門も勉強中だ。「職員一人一人が最大限に能力を発揮できる環境を整え、同じベクトルで目標の達成に立ち向かう活気ある支店にした」と意欲を見せる。

(4月1日就任。東海大学 教養学部卒。神奈川県出身、58歳)

入社以来、営業畑を一筋に歩んできた経験から「顧客と良好な信頼関係を築く」ことを第一に考える。民間工事はコロナ禍による発注延期などで競争の激化も予想されるが



支店長席

NIPPO執行役員
関東第一支店長

高橋 誠治氏
たかはし せいじ

さらなる発展へ信用、技術を伝承

4月1日付で東京、埼玉、神奈川、山梨の1都3県をエリアとする同社最大規模の支店のかじを取るようになった。「先輩が築き上

げてきた信用、信頼、技術を伝承し、さらなる発展を目指す」と力を込める。

事業戦略について、宮内関係は「防災・減災、国土強靱化のための5か年加速化対策があり、チャレンジしていく」とし、総合評価への対応を進める。民間はコロナ禍の影響により、「設備投資がやや停滞しているが、首都圏という人やモノが多いエリアであるため、大きく減少することはない」とみている。ただ、競争が激しいことから「顧客のニーズをしっかりとつかんだ提案がキーワードになる」としている。

支店運営方針には、「風通しの

良い明るい職場をつくり、社員がより働きやすい環境とする」ことを第一に挙げる。「十分に能力を發揮してもらい、ペクトルを同じにして目標に向かって進めていく」と語る。安全確保や品質確保にも力を注ぎ、働き方改革は今年度、4週7・5休を目標に取り組んでいる。

営業一筋で来たため、最も大事なことは「顧客との信頼関係」と強調する。「信頼と信用の継続が次への仕事につながる。縁を大切に信用を築き、要望にタイムリーに対応する」と力強く語る。

1985年3月東海大教養学部卒、92年日本舗道(現NIPPO)入社。関東第一支店営業部長、本社営業第二部長などを歴任。趣味はゴルフ。神奈川県出身、58歳。